# 자재상에게 미치는 merit

- 사업 개요

소상공인의 인터넷 판매 시스템 구축 및 업무 자동화

- 비전/메리트

1. 소상공인의 인터넷 시장 진출

2. 업무 시스템 자동화로 노동력 감축

- 수익구조

1. 설치 중계로 중계료 마진

2. 노동력 감축과 인터넷 사업 진출로 시장 확대

------------------

# PPT

(page)

1. IT 자동화 구상 목차

2~ 각 시스템에 구체적 구상방안과 기대효과

3. 내 경력사항 적으며 IT와 관련해 대단한 경력은 없지만 설비관련 산업에 대한 지식을 가지고 개발하는 것이 유리하게 작용할거라 생각하고 인터넷 사업의 운영을 맡아하면서 개발에 관련한 내용을 모두 공유하며 회사와 같이 진행하도록 해볼 생각입니다

3-1. 접목할 포트폴리오를 보이며 구상한 개발 순서를 브리핑

4. 벤처기업에 문의한 견적서와 내가 얻고자 하는 수익구조 오픈

------------------

배관, 타일 상사의 인터넷 시장 확대에 관한 솔루션 비용을 여쭤보고 싶습니다

현재 구상은

1. 설치 기사에게 일거리 배정 자동화

2. 본사 직원의 물류 및 배송에 관한 자동화

3. 상담 시스템의 자동화

이렇게 생각중에 있는데 솔루션 비용이 어떻게 구성될까요?

# 인테리어

1. 이룰 설비 일 줄이고

2. 인테리어 일 영업해서 설비 하며 인테리어 보고 배우고

3. 인테리어 일을 따내서 하고

4. 추후엔 인테리어 회사를 운영

- 인테리어 사업을 할 때, 어떤 IT를 접목시킬 수 있는가

= 3D프로그램으로 작성하고, 상담해서 견적내고, 일을 하는것에 있어서 IT를 접목시킬 수 있는 부분이 없다.

# 설비

1. 이룰 설비 일을 키워서

2. 플랜트 배관, 관공서 일까지 확대

- 설비 일을 키우는건, 어떤 IT를 접목시킬 수 있는가

= 설비 일을 키워서 관리하고 자격증을 취득하는건 건축의 분야지, IT와 접목할 수 있는 부분이 없다.

# 자재상 인터넷 장사 시스템 구축

- 물류와 같은 단순 업무들은 IT화 가능하다.

- 하루를 오전, 오후, 저녁 으로 3등분 했을때

학교에 1/3을 투자 해야될 것

보통은 2/3을 직장생활 하겠지만, 이를 돈벌이와 개발을 둘다 잡으려면.. 쉽지않다

1. 설비 일을 하는것이.. IT 시스템 구축에 도움이 된다곤 할 수 없다.

2-0. 이전에 설비일을 하면서 생활비는 벌 수 있을 것.

이외에 인테리어 사업을 해보며 인테리어 경험을 해볼 순 있을 것.

2. 자재상에서 sub로 기획서를 내밀며 투자를 받아보다가 전격 IT시스템 구축에 전력

2-1. 도기 설치 장사를 하면서 투자금을 적게 받는걸로 갑에게 이익을 줄 순 있을 것

하지만, 설치 장사를 하면서 개발을 하기엔 시간상 부족할 것...

그럼 결국 적은 투자를 받으며 개발을 해야하고.

그러기엔 개발능력 증명, 사업 기획서 설득, 실물 서비스 구현의 절차가 필요할 것

투자를 받으면.. 물류 운영을 같이하며 Main으로 전력을 기해야 할것인데..

투자의 방식을 나열해 봤을때 월급(으로 한다면 계약한 시간엔 전력을 해야 함, 장사가 되서 수익구조가 나올때 월급을 올려주면 되는것이고..), 서비스 출시당(은 운영업무를 겸해야 되서 IT만 감당하기엔 갑에게 투자가 불가능 할것, 서비스 출시 시 손익을 계산해서 내가 직원을 채용해도 아마 적자일 것이다, 그렇다고 갑에게 직원채용비용을 부담하라기엔 내가 CTO급의 능력증명이 안된다. 그럼 내가 사업의 CEO를 맡고 갑에게 투자를 받고 CTO를 고용하면 될 듯. 그러러면 연간 IT서비스로 만의 수익이 5천만원 이상은 나와야 되는데 하루에 도기가 100개 팔리면 10프로떼면 5천원x100=50만원 그럼 한달에 좀 빼서 1300만의 수익. 실물은 한달에 도기가 300개 팔려야 한다는 이야기. 즉, 도기 설치 장사는 불가능. 자재상의 물건으로 팔아야 된단 얘긴데 )